

Article

« La nature du déclin économique de la région de Montréal »

Joseph H. Chung

L'Actualité économique, vol. 50, n° 3, 1974, p. 326-341.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/803051ar>

DOI: 10.7202/803051ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <http://www.erudit.org/apropos/utilisation.html>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : erudit@umontreal.ca

La nature du déclin économique de la région de Montréal

Introduction

Le début et l'expansion ultérieure d'une ville ou d'une région s'expliquent par une multitude de facteurs d'ordre géographique, politique, militaire, économique, culturel et humain. Certaines villes et régions réussissent à devenir une grande métropole régionale ou nationale alors que d'autres ne dépassent pas le statut de petite ville. Même après être devenue une grande métropole, le taux de sa croissance n'est pas toujours soutenu. En général, quelle que soit l'origine d'une ville ou d'une région, sa croissance dépend dans une large mesure de l'expansion du secteur manufacturier et de son adaptation aux exigences technologiques et aux nouvelles conditions des marchés, intérieur et extérieur. La force du secteur manufacturier est une des conditions fondamentales du dynamisme de la région, car il est la base économique même affectant l'expansion des autres secteurs de l'économie, de la main-d'œuvre et de la population.

La compétition entre Montréal et Toronto n'est pas un phénomène nouveau et s'insère dans une histoire de déplacement géographique des frontières économiques et des marchés vers l'Ouest et se caractérise par la difficulté de l'adaptation de l'économie montréalaise aux nouvelles conditions des marchés et aux exigences technologiques.

Rappelons que le facteur principal de développement de Montréal jusqu'au milieu du 18^e siècle était l'expansion du commerce de la fourrure vers l'Ouest et, plus tard, du commerce du bois, du blé et d'autres matières premières. Quant à Toronto, créée par l'entêtement d'un militaire, Lord Simcoe, son développement s'explique avant tout par l'ouverture des marchés de l'Ouest canadien et de la région des Grands-Lacs au port de New-York. Peu à peu, Montréal perdait dans la compétition avec Toronto.

Commentant ce phénomène, P. Dagenais écrit :

« Toronto est alors devenue plus que Montréal le tremplin du peuplement de la prairie canadienne. Elle exerce sa puissance financière

sur les villes de l'Ouest comme elle a eu à subir celle de Montréal dans le passé et comme Montréal avait subi celle de Québec aux 17^e et 18^e siècles. »¹

Ce que nous allons démontrer dans cet article est que le déclin économique de Montréal n'a pas commencé hier et que la cause fondamentale de ce déclin est l'incapacité de Montréal, d'une part, de s'ajuster aux problèmes qu'a provoqués le déplacement des marchés vers l'Ouest, et d'autre part, d'adapter sa structure industrielle aux exigences des nouvelles conditions du marché. Dans la première section, nous démontrerons que le déclin économique de Montréal remonte au moins jusqu'aux années 1930, alors que, dans la deuxième section, nous allons voir comment la structure industrielle de Montréal n'a pas réussi à s'adapter aux nouvelles conditions des marchés. Dans la troisième section, quelques éléments de la stratégie et de la politique de développement de Montréal seront discutés.

1. *Nature du déclin économique*

Tout indique que le taux de croissance économique de la région de Montréal s'est ralenti depuis quelques années et que la région est en train de perdre rapidement quelques-unes de ses fonctions traditionnelles. Une série de dossiers préparés en 1972 par le Centre de recherches en développement économique (C.R.D.E.) de l'Université de Montréal ont produit quelques chiffres significatifs. Le niveau d'emploi et celui des activités financières sont un des indicateurs du dynamisme de l'économie. D'après un dossier du CRDE², dans la période de 1951 à 1971, la main-d'œuvre au Québec a augmenté de 3.1 p.c. contre un accroissement de 3.7 p.c. en Ontario. D'autre part, dans la même période, le niveau d'emploi au Québec n'a augmenté que de 2.7 p.c. alors qu'il a accusé une hausse de 3.4 en Ontario. En d'autres termes, pendant que les besoins d'emplois ont augmenté à un taux comparable dans les deux provinces, la création effective d'emplois a été beaucoup plus lente au Québec. Il en est donc résulté que le Québec a eu la part du lion de chômage. En effet, en 1969, alors que le Québec ne représentait que 28.1 p.c. de la main-d'œuvre canadienne, sa part de chômage était 41.4 p.c.

De 1966 à 1971, dans la région de Toronto, le nombre d'emplois a augmenté de 2.9 p.c. ; dans la région de Montréal, il n'a augmenté que de 1.1 p.c. Le taux d'accroissement d'emplois a varié considérablement dans les deux régions selon l'industrie. La disparité d'ac-

1. Pierre Dagenais, « La Métropole du Canada : Montréal ou Toronto ? », *Revue de Géographie de Montréal*, 1969, vol. XXIII, n° 1, pp. 27-37.

2. P.P. Proulx, *Ressources humaines : le marché du travail*, C.R.D.E., 12 octobre 1972.

croissement des emplois dans les deux régions est comme suit : l'industrie de la construction, 56.9 p.c. contre 9.7 p.c. en faveur de Toronto ; celle de la fabrication, 24.4 p.c. contre 12 p.c. en faveur de Toronto ; celle de la finance, d'assurance et d'immeubles, 48.7 p.c. contre 39 p.c. en faveur de Toronto ; et celle des services, 73.8 p.c. contre 65 p.c., également en faveur de Toronto. C'est ainsi que le dynamisme de Toronto est marqué surtout dans le domaine de la construction. D'autre part, dans le secteur tertiaire, le nombre d'emplois augmentait plus vite à Montréal qu'à Toronto : 47.1 p.c. contre 39.6 p.c.

La croissance et le dynamisme du secteur financier sont probablement un des meilleurs indicateurs de la santé de l'économie et surtout de la confiance que font les hommes d'affaires à l'avenir de la région. Quelques chiffres de M. André Ryba³ indiquent non seulement le climat de malaise qui règne à Montréal, mais aussi la satellisation de ce dernier à Toronto.

Les activités des bourses en valeurs mobilières indiquent que c'est bien Toronto et non Montréal qui devient de plus en plus le centre financier international. Par exemple, à Toronto le nombre de valeurs inscrites à New-York a augmenté depuis quelques années, de 46 à 98, alors qu'il est demeuré à 44 à Montréal. Le marché financier de Montréal devient de plus en plus dépendant de celui de Toronto. En 1971, sur 131 membres de l'I.D.A., 36 avaient leur siège social à Montréal contre 64 à Toronto. A Toronto, il y a 15 courtiers de la Banque du Canada contre 3 à Montréal. Sur 23 compagnies, membres du *Federated Council of Sales Finance Co.*, une seule avait son bureau-chef à Montréal. Sur 27 compagnies de petits prêts, membres du *Canadian Consumer Loan Association*, pas moins de 20 avaient leur bureau-chef à Toronto. Le chiffre indiquant de façon plus éloquente le malaise économique et le déclin économique est le déplacement des sièges sociaux des corporations importantes. En effet, en 1952, pour chaque 100 sièges sociaux à Toronto, il y en avait 124 à Montréal. Par contre, en 1972, pour chaque 100 sièges sociaux à Toronto, il y en avait 67 à Montréal.

Les activités du secteur des communications constituent un autre indicateur du dynamisme d'une région. Par exemple, la disponibilité des quotidiens et des revues de langues étrangères représente, entre autres, l'importance et le dynamisme des immigrants. En 1967, à Toronto, il y en avait 61 contre 16 à Montréal⁴. La disponibilité des revues spécialisées en matière économique et financière donne une idée de la prise de conscience du public et de l'intérêt que porte ce dernier aux problèmes économiques. En 1971, il y en avait 289 à Toronto contre

3. André Ryba, *Secteur finance*, C.R.D.E., 1972. Voir aussi un texte du même auteur dans le présent numéro.

4. Claude Manzagal, *Communication*, C.R.D.E., 12 octobre 1972.

176 à Montréal. De même, le nombre et la capacité des ordinateurs reflètent le dynamisme et le rayonnement économique d'une région ainsi que l'économie de coût relatif de l'information. En 1967, il y avait 772 ordinateurs à Toronto contre 549 à Montréal, mais la capacité des ordinateurs torontois était deux fois celle des ordinateurs montréalais.

Le nombre d'agences publicitaires donne une indication additionnelle sur la satellisation de Montréal à Toronto. Dans une année toute récente, il y avait 25 agences publicitaires à Montréal dont 16 étaient des sociétés torontoises, soit 64 p.c. A Toronto, sur 36 agences, seulement 6 étaient des sociétés montréalaises, soit 17 p.c.

Les quelques chiffres que nous venons de voir démontrent très bien le déclin économique de Montréal par rapport à Toronto. C'est un fait maintenant bien connu. Mais il importe de savoir quand ce déclin a commencé. Est-ce qu'il est un phénomène cyclique ? Ou une stagnation chronique ?

La réponse à une telle question nécessite une analyse approfondie de l'évolution des activités économiques dans les deux régions métropolitaines depuis quelques décennies. Malheureusement, faute de données statistiques, une telle analyse n'est pas facile à effectuer.

Cependant, dans la mesure où le niveau des activités de la construction reflète celui des autres activités, commerciale et industrielle, la série chronologique de la valeur des permis de construction donnerait une idée de la nature du déclin économique de Montréal. Il est évident que les permis de construction ne sont qu'un indicateur de la croissance économique. Il faut donc pousser nos recherches en vue de détecter les vraies causes du déclin économique de Montréal. Les graphiques 1 et 2 en annexe (voir p. 339) indiquent la valeur des permis de construction pour la période 1910-1919 et 1919-1930, respectivement. Dans la première période, la valeur totale des permis de construction à Montréal était de 17.2 millions de dollars contre 12.3 millions à Toronto. Il y a donc lieu de croire que l'économie montréalaise à l'époque était passablement dynamique. Cependant, dans la deuxième période, 1919-1930, Toronto a déjà rattrapé Montréal et la valeur des permis de construction de 43 millions de dollars était quelque peu supérieure à celle de Montréal, soit 39 millions.

Malheureusement, nous n'avons pas obtenu les données similaires pour la période de 1931 à 1949. Cependant, il faut noter que c'était une période anormale à cause de la dépression et de la deuxième guerre mondiale. En ce qui concerne la période depuis 1951, les graphiques 3, 4, 5 et 6 (annexe) donnent un aperçu général des activités de construction dans les deux régions métropolitaines. D'après le graphique 2, le niveau de la construction résidentielle à Montréal était invariablement inférieur à celui de Toronto, sauf dans les trois premières années

de 1960. Quant à la construction commerciale (graphique 3), c'était encore Toronto qui dominait ; cependant, pour la période de 1963 à 1967, Montréal était nettement supérieur, mais ceci reflète bien sûr l'impact de l'Expo 67. Dans l'ensemble, tout au long de la période de deux décennies, c'était toujours Toronto qui dominait dans le domaine de la construction commerciale. Il en est de même pour la construction industrielle et gouvernementale. La disparité entre Toronto et Montréal en faveur de la première s'est élargie de plus en plus depuis 1961.

Depuis quelque temps, on fait état de l'essor des activités de construction à Montréal. Par exemple, M. Jacques Déry prétend qu'au cours de l'année 1973-74 les projets de construction seraient de quatre milliards de dollars environ ⁵.

C'est possible, mais il faut savoir si cet essor n'est qu'un rattrapage qui est en train de se faire par rapport à Toronto. Faut-il rappeler que le montant du rattrapage cumulatif est multiple du montant cité par M. Déry ? Il est fort possible que l'essor actuel de la construction à Montréal ne soit qu'un début de rattrapage.

La signification des données contenues dans ces graphiques est claire. La perte de vitesse de Montréal par rapport à Toronto n'a pas commencé récemment ; au contraire, elle a commencé dès 1930. Comme nous le verrons plus loin, la diversification industrielle de l'économie montréalaise était déjà avancée dans les années 1920. Vers la fin de cette décennie, tout se passe comme si l'économie de Montréal avait atteint un point de saturation. Après 1930, Montréal ne réussit plus à concurrencer efficacement Toronto. L'histoire économique de Montréal depuis 1930 peut se caractériser, d'une part, par sa vulnérabilité attribuable à sa dépendance vis-à-vis d'un marché canadien dominé de plus en plus par la région de Toronto et, d'autre part, par son incapacité de modifier sa structure industrielle.

Une des conséquences du déclin économique de Montréal est son affaiblissement en tant que métropole du Canada. Ceci peut se mesurer, par exemple, par l'échange téléphonique, le réseau de transport routier, le commerce interrégional et le transport aérien. Un dossier du CRDE produit des chiffres intéressants ⁶ sur le réseau d'appels téléphoniques. On compare pour chaque province le nombre d'entrées d'appels avec celui des sorties d'appels. L'excès des entrées sur les sorties représente, en quelque sorte, une mesure de rayonnement. En 1970, le Québec avait une balance favorable (l'excès des entrées sur les sorties) avec toutes les provinces, sauf l'Ontario. Par contre, cette dernière avait une balance positive avec toutes les provinces sans exception. De plus,

5. *Le Devoir*, 10 janvier 1974.

6. Claude Manzagal, *op. cit.*

il est intéressant de noter que le volume d'appels entre l'Ontario et les Provinces maritimes était légèrement inférieur à celui entre le Québec et les Provinces maritimes. Cependant, le volume d'appels entre l'Ontario et l'ouest du Canada était trois fois celui entre Québec et les mêmes provinces. En d'autres termes, alors que le rayonnement de l'Ontario et du Québec sur les Provinces maritimes est à peu près le même, le rayonnement de l'Ontario sur l'ouest du Canada est trois fois celui du Québec.

Il importe aussi de noter qu'en termes de réseau principal d'appels téléphoniques, en Ontario, il y en a plusieurs reliant Toronto aux régions de Kitchener-Guelph, de St. Catharines-Niagara Falls et de London. Au Québec, il n'y en a pas du tout. Ceci reflète le faible rayonnement de Montréal sur le reste du Québec. De même, pour le transport aérien, il n'y a que deux réseaux d'envergure pour Montréal : l'un relie Montréal à Toronto (674,000 passagers, en 1970) ; l'autre, à New-York (381,500 passagers). Par contre, Toronto a plusieurs routes importantes : vers Montréal (674,000), vers Ottawa (305,600), vers New-York (450,000), vers Winnipeg (170,900), vers Vancouver (163,000) et vers Chicago (139,600)⁷.

Les données sur le transport routier nous renseignent également sur la centralité et sur le rayonnement. En 1970, environ 219,000 tonnes de marchandises étaient transportées de Montréal vers les Provinces atlantiques contre 230,000 tonnes qui étaient transportées de Toronto. En d'autres termes, Toronto a court-circuité Montréal ! D'autre part, le tonnage des marchandises transportées de Montréal vers l'Ouest du Canada n'était que de 283,000 tonnes, contre 688,000 tonnes transportées de Toronto.

En résumé, le déclin économique relatif de Montréal a débuté il y a au moins quatre décennies à cause de la perte de son marché canadien. De quelle façon a-t-on modifié la structure industrielle de Montréal devant la perte de ce marché ? La section suivante démontre que, en dépit de la perte du marché canadien, l'économie montréalaise dépend encore des industries axées sur ce même marché.

2. *La structure du secteur secondaire : une perspective historique*

L'ouvrage de M. R. Jouandat-Bernadat sur *Les industries manufacturières*⁸ nous donne des renseignements révélateurs. Le tableau 1 (voir en annexe) mérite d'être examiné. Les chiffres de la première colonne représentent l'indice des exportations de Montréal vers les autres provinces canadiennes, alors que ceux de la deuxième colonne indiquent l'indice des exportations vers les pays étrangers. Dans la

7. F. Martin, *Transport*, C.R.D.E., 20 octobre 1972.

8. R. Jouandat-Bernadat, *Les industries manufacturières*, C.R.D.E., octobre 1972.

troisième colonne, le signe + signifie que la productivité de l'industrie à Montréal est supérieure à celle de la même industrie à Toronto ; le signe —, qu'elle est inférieure. La colonne 4 donne la répartition des emplois par industrie et, finalement, la colonne 5 indique la prévision du taux de croissance par industrie.

Neuf industries de Montréal sont identifiées comme exportateurs vers le marché canadien ; elles représentent en tant que groupe pas moins de 55.4 p.c. du total des emplois du secteur manufacturier : tabac, produits électriques, vêtements, cuir, caoutchouc, chimiques, bonneterie, machinerie et manufactures diverses. D'autre part, six industries sont identifiées comme exportateurs vers l'étranger : bois, papier, produits métalliques primaires, machinerie, matériel de transport et appareils électriques qui, comme groupe, représentent 22.8 p.c. du total des emplois (mais si l'on élimine les industries de machinerie et des appareils électriques, qui sont déjà classées comme exportateurs vers le marché canadien en dehors du Québec, le pourcentage se réduit à 7.9 p.c. à peine).

Il importe de noter aussi que les industries axées sur le marché canadien démontrent non seulement une faible productivité, mais aussi un faible taux de croissance, excepté l'industrie des appareils électriques, celle des produits chimiques et celle de bonneterie, mais leur importance relative n'est pas très grande.

Ce qui se dégage de l'analyse de la structure du secteur secondaire est que l'économie montréalaise dépend largement du marché canadien.

Quelle était alors la structure de ce secteur dans le passé ? D'après diverses sources statistiques, dès la confédération, le secteur manufacturier de Montréal dépendait du marché canadien : l'industrie du cuir employait 5,600 hommes et femmes, et pas moins des trois quarts des souliers produits au Canada provenaient de Montréal : l'industrie des vêtements employait 3,800 travailleurs, alors que celle du tabac employait 1,110 travailleurs.

De 1870 à 1890, le Canada connaît une expansion extraordinaire de sa population : une hausse de 34 p.c. de 1871 à 1881 et de 44 p.c. de 1881 à 1891. En 1880, l'industrie des vêtements employait 9,700 travailleurs sur une main-d'œuvre totale de 37,000 hommes et femmes. D'autre part, l'industrie du cuir employait 6,437 travailleurs, mais elle se ressentait déjà de la compétition avec l'Ontario et les États-Unis. En même temps, l'industrie des équipements de transport connaissait son essor grâce au développement de Montréal comme centre de transport ferroviaire. L'industrie des matériels téléphoniques et télégraphiques connaissait son début, employant 400 travailleurs. L'industrie du tabac procurait 2,300 emplois.

La décennie de 1880 à 1890 était dominée surtout par l'essor de l'industrie des équipements de transport qui procurait, vers la fin de

la décennie, 9,800 emplois. Le Grand Trunk Shop seul employait 1,100 hommes et femmes, alors que le Dominion Bridge employait 1,880 travailleurs. C'était aussi l'ère de la Bell Téléphone et de Northern Electric. C'était, en effet, l'époque d'une diversification de l'économie montréalaise grâce au développement du chemin de fer et du téléphone. Par contre, l'importance relative des industries du cuir et des textiles diminuait quelque peu.

La première décennie du 20^e siècle était marquée par la revitalisation de l'industrie du textile dont dépendaient 7,100 travailleurs. L'industrie de l'acier et du fer a fait son apparition, assurant 5,200 emplois, alors que l'industrie du cuir employait 4,041 travailleurs.

En 1910, année pour laquelle nous avons des données statistiques plus abondantes, le nombre total des emplois du secteur manufacturier était de 82,635, répartis comme suit : l'industrie du vêtement, 21.6 p.c. (15.4 p.c. en 1966) ; celle des appareils électriques, 2.4 p.c. (7.4 p.c. en 1966) ; et l'industrie du tabac, 5.2 p.c. (1.5 p.c. en 1966). Ainsi, la structure industrielle en 1966 n'était pas très différente de celle de 1910. En 1920, sur les 113,100 emplois du secteur manufacturier, 18.5 p.c. dépendaient des industries du vêtement et des textiles, alors qu'en 1966 les mêmes industries représentaient 23 p.c. des emplois du même secteur.

Vers 1930, l'expansion du secteur manufacturier a atteint un point de saturation, mais Montréal pouvait, pendant un certain temps, maintenir une expansion raisonnable grâce au développement des quelques industries lourdes, telles l'industrie pétrolière et celle des matériaux de construction, l'Imperial Oil, la British Oil, McCall Frontenac, Sun Oil, Canada Cement, The Canadian Copper Refinery et d'autres se sont toutes installées durant les années 1920.

L'expansion économique de Montréal jusqu'en 1930 peut s'expliquer par l'abondance de la main-d'œuvre et des matières premières, par l'évolution de la technologie, par l'entrepreneurship et surtout par l'expansion du marché canadien qui, pendant très longtemps, a donné leur vitalité aux industries du vêtement, du cuir, de la bonneterie, et d'autres qui sont fortement axées sur ce marché. Malheureusement, malgré le déplacement du centre des activités économiques vers la région des Grands-Lacs et l'emprise de Toronto sur le marché à l'ouest du Québec, Montréal n'a pas su modifier sa structure industrielle. C'est là la vraie nature du déclin économique de Montréal.

3. La stratégie et la politique de développement

Une politique économique régionale peut être conçue soit dans une perspective de redistribution du revenu et des emplois, soit dans celle

de la croissance de la région. La politique qui vise à une redistribution de la main-d'œuvre et des emplois pourrait comporter des paiements de transfert directement aux citoyens ou une aide financière aux entreprises qui sont déjà dans la région ou qui voudraient s'y installer. Il est évident qu'une telle politique devient de plus en plus coûteuse à moins qu'elle ne provoque une croissance économique soutenue. D'autre part, une véritable politique de croissance consisterait à développer le marché domestique et étranger, à inciter les entreprises à réaliser des innovations technologiques, à développer de nouveaux biens et services et à faciliter l'adaptation des industries existantes aux exigences des nouvelles technologies et des nouvelles conditions du marché. L'objectif du bill 20 du Québec représente un aspect d'une telle politique. Le bill a pour but, paraît-il, de promouvoir les investissements :

« Mettant en œuvre une technologie avancée afin de fabriquer un bien de conception nouvelle, un bien non encore fabriqué au Québec ou un bien dont la production au Québec sur une base compétitive est insuffisante par rapport à des marchés domestiques ou internationaux offrant des perspectives de croissance importante et continue. »

De loin, la mesure gouvernementale la plus importante dans les annales du développement économique régional est la création, en 1969, du ministère de l'Expansion économique régionale (M.E.E.R.). Les bills C-202 et C-205 sont les instruments principaux du Ministère. A tous les points de vue, la politique du MEER s'insère dans la perspective de la redistribution interrégionale du revenu et des emplois et, par conséquent, son impact sur la croissance économique de la région touchée est négligeable. Avant tout, la politique vise à créer des emplois à l'aide de subventions aux entreprises.

Les réalisations du MEER au Québec depuis sa création jusqu'au 31 mai 1972 se résument comme suit : une subvention de 123 millions de dollars pour un investissement de 687 millions et la création de 35,581 emplois, ce qui implique un investissement de 19,360 dollars par emploi et une subvention de 3,457 dollars par emploi. Durant la même période, pas moins de 1.8 million de dollars ont été investis en immobilisation des industries manufacturières, ce qui revient à dire que 38 p.c. de ce montant ont été affectés par les projets du MEER. C'est considérable. La part de la région métropolitaine de Montréal est comme suit : un investissement de 112 millions de dollars (16.3 p.c.) avec une subvention de 17 millions (13.9 p.c.) et la création d'emplois de 10,662 (30.1 p.c.). La part de la zone métropolitaine de Montréal (Z.M.M.) est très faible quand on sait qu'elle représente 52 p.c. des emplois totaux des industries manufacturières au Québec.

L'impact des projets du MEER est bien résumé dans un rapport du ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec⁹. Le rapport s'interroge sur la proportion des subventions accordées aux industries qui sont les plus aptes à contribuer à la croissance économique de la région. Comme critères, la productivité et les facteurs du marché sont retenus.

D'après le rapport, 24 p.c. des subventions sont accordées aux industries qui satisfont les critères : l'industrie du tapis, IBM, le fil métallique, etc. Pas moins de 29 p.c. sont accordées aux industries qui ne satisfont aucun des critères : les abattoirs, les produits laitiers, etc. Du reste, 45 p.c. sont accordées aux industries qui ne satisfont qu'un des deux critères retenus. En ce qui concerne Montréal, le rapport conclut :

« Tout compte fait, à l'exception des industries des produits métalliques et du matériel de transport, il ne se trouve aucune concentration de projets susceptibles de contribuer de façon significative à moderniser la structure industrielle du Montréal métropolitain. »¹⁰

Ayant reconnu l'insuccès de la politique du MEER, le débat actuel prend une nouvelle orientation. Un dossier du CRDE a tenté de choisir des industries selon les trois critères suivants : la productivité, le dynamisme de croissance et l'intégration de l'industrie à l'économie québécoise définis en termes d'effet d'entraînement¹¹. L'auteur arrive à identifier quelques industries qui sont plus susceptibles de contribuer à la croissance de Montréal et du Québec : aliments, caoutchouc, bonneterie, meubles, appareils électriques, produits métalliques, produits chimiques et produits pétrochimiques.

La position officielle du CRDE est indiquée dans un de ses dossiers¹² et dans l'article de M. P.-P. Proulx publié dans *Le Devoir*¹³. M. Proulx déclare :

« Notre approche consiste donc à axer les éléments de la stratégie que nous prônons sur un renouvellement des fonctions fondamentales de Montréal. Plus particulièrement, nous prônons la mise au point d'une stratégie du développement qui met l'accent sur les aspects qualitatifs de ces fonctions plutôt que sur les aspects quantitatifs de croissance en termes d'emploi pour Montréal. »

Quoique peu clair, le mot « qualitatif » a été repris tant par M. St-Pierre, ministre de l'Industrie et du Commerce du Québec, que par

9. M.I.C., *Impact économique de la loi sur les subventions au développement économique régional au Québec*, avril 1973.

10. *Ibid.*, p. 46.

11. R. Jouandet-Bernadat, *op. cit.*

12. C.R.D.E., *Diagnostic et éléments de stratégie*, 12 octobre 1972.

13. P.-P. Proulx, *Le Devoir*, 5 janvier 1973.

M. Jamieson, ministre de l'Expansion économique régionale. Le mot « qualitatif » semble se référer au mot « sélectif ». Par exemple, M. Jamieson, dans son article de *La Presse* (le 28 mai 1973), préconise pour Montréal le développement des industries lourdes : l'automobile, l'acier et l'avionnerie ; le développement du centre intermodal de transport à Mirabel (T.D.M.), la promotion du tourisme, la revitalisation du secteur du transport, l'encouragement des firmes européennes et japonaises à s'installer à Montréal et le développement du Centre de recherches scientifiques et industrielles. Ce serait, là, des éléments du développement « qualitatif ».

Une autre idée qui a fait l'objet de débats ces derniers temps est celle d'une structure bi-polaire impliquant Montréal et Toronto¹⁴. Le dossier du CRDE met en évidence l'importance de Montréal pour l'économie québécoise et l'importance de cette dernière pour l'économie canadienne, la facilité de contact des deux cultures qui résulterait du système bi-polaire, le rôle que pourra jouer Montréal dans le rapprochement entre le Canada et le marché commun européen et ainsi de suite.

Le danger de ce système bi-polaire, comme le souligne d'ailleurs M. Dubuc¹⁵, est que, à moins d'un appui du gouvernement en faveur de Montréal, ce dernier risque d'être dominé par Toronto. Dans une telle perspective, il est plutôt difficile d'assurer une croissance soutenue de Montréal, sans parler de son rôle en tant que pôle de développement pour l'ensemble du Québec.

Les quelques suggestions précédentes sont sans doute valables. Il est intéressant de noter, d'ailleurs, que le nouvel accord fédéral-provincial dans le domaine de l'expansion économique régionale, accord qui a fait les manchettes des quotidiens ce printemps, s'inspire largement de la notion de développement « qualitatif ».

Deux commentaires s'imposent à propos de l'idée de développement qualitatif. Premièrement, on semble raisonner en faisant abstraction du problème du marché. Dans la mesure où le déclin économique de Montréal est avant tout expliqué par la perte du marché canadien, il faut évaluer la politique suggérée en considérant sa contribution à l'expansion du marché. En somme, il y a trois marchés : le marché québécois, le marché canadien en dehors du Québec et le marché étranger. La possibilité pour Montréal de reprendre le marché canadien en dehors du Québec dépend surtout de sa capacité de concurrencer l'Ontario, et aussi de l'expansion économique-démographique des Provinces maritimes. Pour le moment, la possibilité paraît limitée. Quant au marché québécois, son expansion peut être assurée par

14. C.R.D.E., *Diagnostic et éléments de stratégie*, op. cit.

15. Alfred Dubuc, *Le Devoir*, 2 mars 1973.

l'amélioration de la position concurrentielle des industries axées sur ce marché et par l'expansion économique-démographique du Québec. Dans cette perspective, il y a peut-être lieu de reconsidérer la politique d'immigration. La meilleure possibilité semble être le marché étranger, mais il semble que le Québec devrait accentuer ses efforts sur le plan de la mise en marché de ses produits. Deuxièmement, on semble oublier le rôle essentiel des leaders dans le développement et la nécessité d'une action concertée.

Quelle que soit la politique de développement « qualitatif », il faut que la région se dote d'une infra-structure physique adéquate, d'une main-d'œuvre qualifiée et fiable, d'un approvisionnement suffisant de matières premières, des facilités de recherches scientifiques et industrielles et, avant tout, des leaders locaux imaginatifs et dynamiques. Le rapport Fantus nous fait croire que, sur le plan de la qualité de la main-d'œuvre, Montréal et le Québec sont très bien dotés. Une série de dossiers du CRDE nous assure de la disponibilité et de la qualité des recherches, de la formation de la main-d'œuvre, de l'approvisionnement en matières premières et de l'infra-structure physique¹⁶.

A notre avis, le facteur le plus important qu'on semble oublier dans le débat est le rôle des hommes d'affaires. Une étude du CRDE souligne les nombreuses difficultés du Conseil du Patronat du Québec : la faible participation de certains organismes, la divergence de points de vue sur la nature des problèmes économiques de Montréal, le manque d'imagination dans l'approche des problèmes, et surtout l'attitude négative chez les anglophones¹⁷. L'auteur décrit l'attitude de certains hommes d'affaires dans les termes suivants :

« ... Les anglophones se comportent malheureusement trop souvent comme privilégiés et continuent de réagir comme minorité confortablement installée dans le milieu plus intéressée à conserver ses droits acquis et ses institutions qu'à participer à l'évolution de la société québécoise, laquelle, ils le savent bien, ne se fera pas sans les affecter. »¹⁸

M. Dominique Clift commentant le rapport Fantus remarque à propos de l'attitude des hommes d'affaires en général vis-à-vis des problèmes économiques :

« Where does the responsibility lie ? Business spokesmen claim that it is with the government and with the people. This is the kind of attitude that emerges from the detailed FANTUS Poll. It shows a tragic lack

16. P.-P. Proulx, *Recherches*, octobre 1972 ; *Formation*, octobre 1972 ; Joseph H. Chung, *Ressources matérielles de la Région métropolitaine de Montréal : Quelques commentaires*, octobre 1972.

17. Yves Maillot, *La structure organisationnelle de la région de Montréal*, C.R.D.E., décembre 1972.

18. *Ibid.*, p. 14.

of appreciation of the context within business must operate and of the relationship it ordinarily has with people. » ¹⁹

Ou encore écoutons Claude Ryan :

« Sur le plan large de la vie politique, l'homme d'affaires est trop souvent silencieux et abstentionniste... Les voix patronales restent plutôt rares. Quand elles se font entendre, ce n'est pas toujours avec la force, la mesure, la compétence, la puissance représentative qu'on pourrait souhaiter. » ²⁰

En outre, d'après M. Maillot, le maire de Montréal trop souvent impose sa propre conception du développement de Montréal. Il est évident que le développement socio-économique d'une métropole aussi importante que Montréal ne peut se faire sans l'effort concerté de la part des hommes d'affaires, des syndicats, des chercheurs et, surtout, de ceux qui sont responsables de l'administration publique. Ceci exige, bien sûr, un mécanisme efficace de communication et de libre échange des idées.

En conclusion, quelle que soit la politique de développement de Montréal, il faut du dynamisme de la part des leaders et un tel dynamisme n'est possible que s'il y a des efforts concertés. De tels efforts concertés ne sont possibles que s'il y a plus de communication des idées entre le monde des affaires et les administrateurs publics.

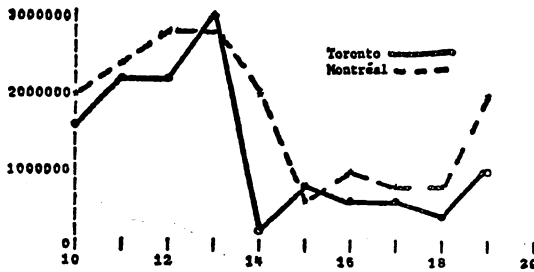
Joseph H. CHUNG,
Conseil économique du Canada

19. *Montreal Star*, 17 mai 1973.

20. *Le Devoir*, 22 mai 1970.

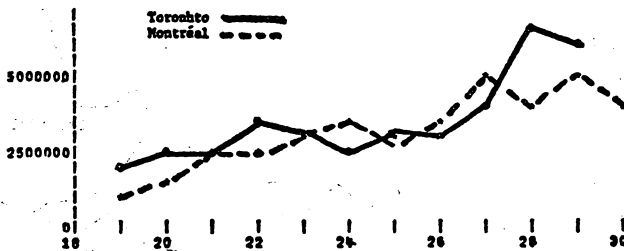
ANNEXE

GRAPHIQUE 1
VALEUR DES PERMIS DE CONSTRUCTION 1910-1919
MONTRÉAL ET TORONTO
(\$)

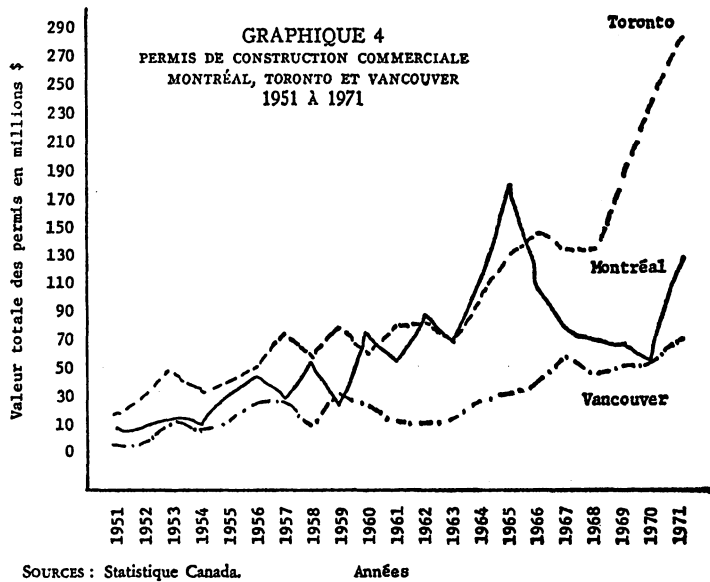
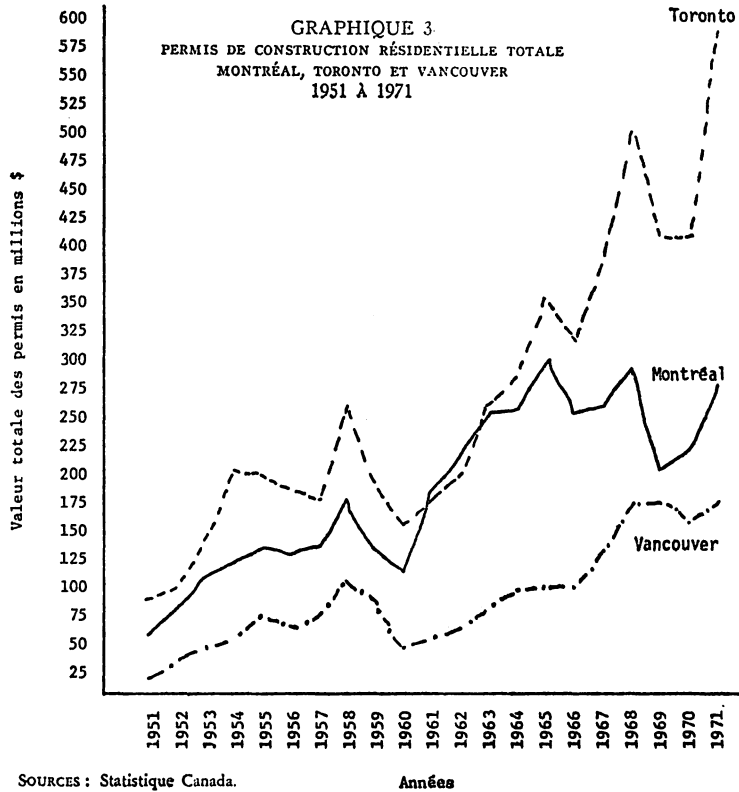


SOURCES : diverses.

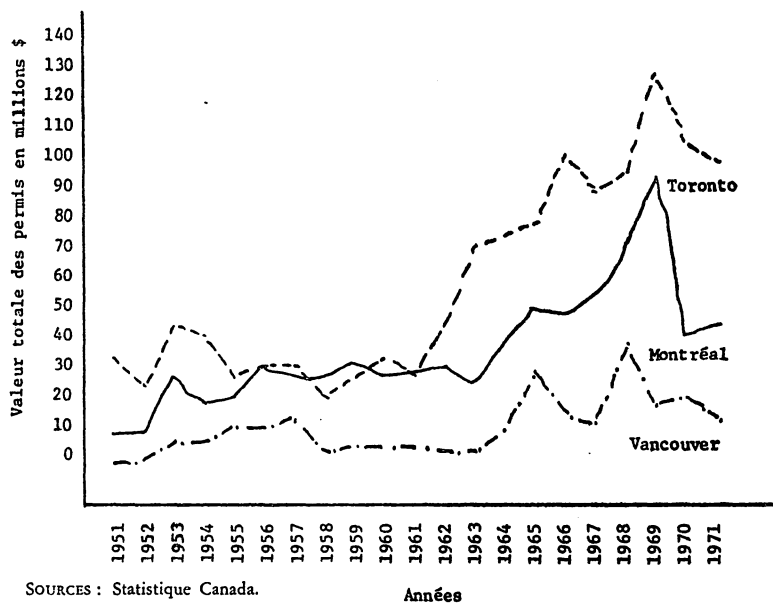
GRAPHIQUE 2
VALEUR DES PERMIS DE CONSTRUCTION 1919-1930
MONTRÉAL ET TORONTO
(\$)



SOURCES : diverses.



GRAPHIQUE 5
PERMIS DE CONSTRUCTION INDUSTRIELLE
MONTRÉAL, TORONTO ET VANCOUVER
1951 À 1971



GRAPHIQUE 6
PERMIS DE CONSTRUCTION : INSTITUTIONS ET GOUVERNEMENTS
MONTRÉAL, TORONTO ET VANCOUVER
1951 À 1971

